

2026年10月期 第3四半期

決算説明資料

"Change and Growth 2030"

株式会社ナレルグループ 東証グロース市場 証券コード | 9163

目次

01 FY2026 3Q総括

02 主要KPI

03 中期経営計画の進捗

04 Appendix

Chapter 01

FY2026 3Q総括

FY2026 3Q 中期経営計画 重点施策の進捗

- 中期経営計画「Change and Growth 2030」初年度の9か月で、重点4テーマはいずれも着実に前進
- コア事業では稼働率・契約単価が改善し、建設DX・職人紹介・生産性向上の各成長領域では、基盤構築から実装・拡大に向けた取り組みが進展

1 コア事業	2 建設DX	3 職人紹介	4 生産性向上
月次稼働率は 6月以降改善し、7月93.0% — ■ 月次稼働率は5月90.4% →6月92.4%→7月93.0% ■ 契約単価は3Q 528.6千円まで 上昇（1Q比 +8.2千円） ■ 一方、定着率は引き続き重要 課題と認識	提携から 実装・事業化フェーズへ — ■ SkymatiX社とは業務提携から 出資により提携関係を強化 （6月） ■ 「くみき」の利用拡大と DX人材育成・現場配属を連動 ■ 付加価値領域の売上が拡大	顧客接点の面的拡大 — ■ 全国建設人材協会の会員企業は 2,100社を突破 ■ BRANU社・ダイサン社との連携 により販路を拡大 ■ 地域金融機関との提携が静岡・ 埼玉へ拡大	個別改善から全社BPRへ — ■ コーポレートDX推進部を6月に 新設 ■ 基幹システムを7月にリプレイス ■ AI活用・BPR・システム刷新を 一体的に推進

重点戦略は着実に前進
成長領域は「基盤構築」から「実装・拡大」に向けて進展

※ 稼働率・契約単価は建設ソリューション（ワールドコーポレーション）

3Q連結業績ハイライト

- 建設ソリューション事業を中心に、技術者の在籍人数・稼働人数の増加および契約単価の上昇により、売上収益は前年同期比7.3%増。営業力・採用力強化に向けた人材投資や、建設DX・職人紹介等の成長領域への先行投資により営業利益は前年同期比2.6%減となるも、計画を上回って進捗

売上収益

19,229百万円

前年同期比

+7.3%

計画比

△4.4%

営業利益

2,203百万円

前年同期比

△2.6%

計画比

+12.5%

税引前四半期利益

2,144百万円

前年同期比

△2.8%

計画比

+12.3%

親会社の所有者に帰属する四半期利益

1,512百万円

前年同期比

△5.4%

計画比

+5.7%

3Q累計連結業績サマリー

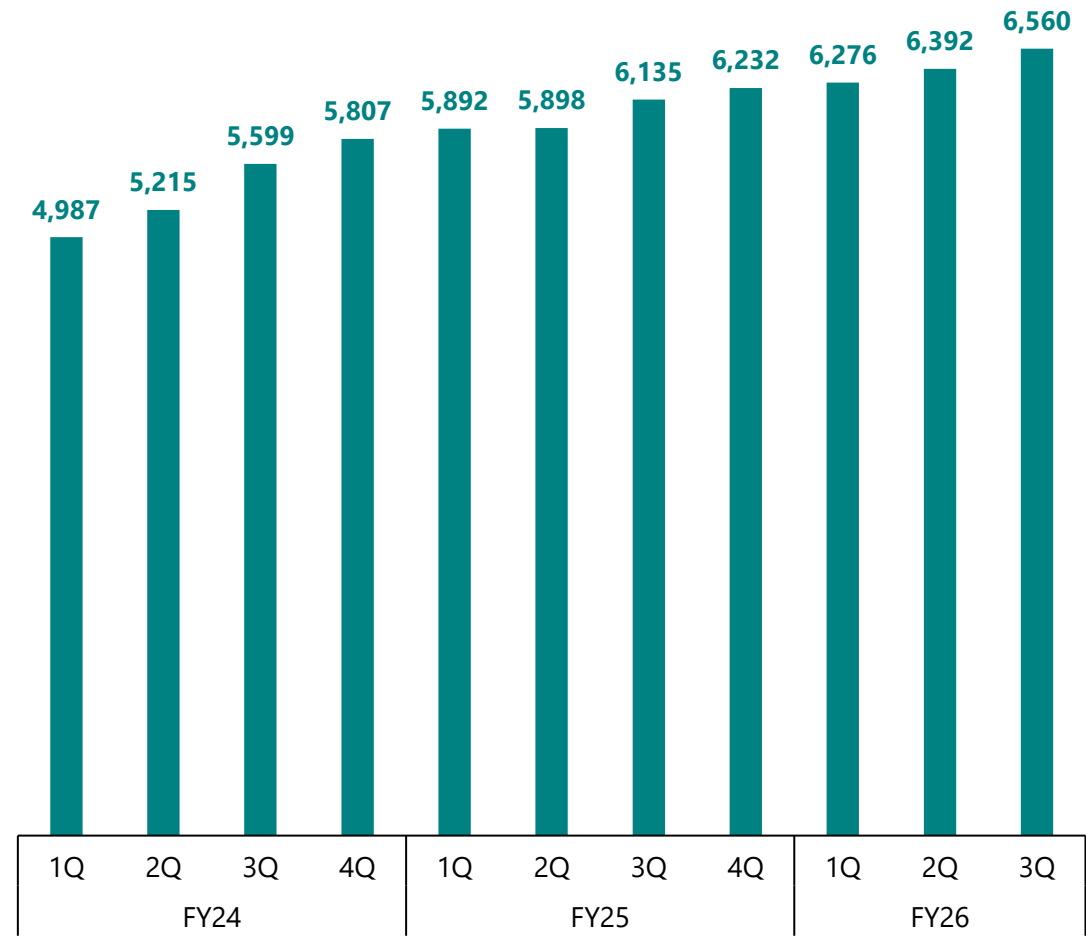
■ 通期業績予想は現時点で据え置き。3Q累計では売上収益が計画を下回る一方、利益は計画を上回って進捗。4Qの事業進捗や成長投資の実施状況等を踏まえ、通期見通しを精査

	2025年10月期 3Q実績		2026年10月期 3Q実績		前年3Q比	通期業績予想	
	実績	構成比	実績	構成比	% (増減額)	公表数値	進捗率
(単位：百万円)							
売上収益	17,926	100.0%	19,229	100.0%	+7.3% (+1,302)	29,250	65.7%
売上総利益	4,727	26.4%	5,019	26.1%	+6.2% (+292)	7,400	67.8%
営業利益	2,261	12.6%	2,203	11.5%	△2.6% (△58)	3,010	73.2%
税引前四半期利益	2,207	12.3%	2,144	11.2%	△2.8% (△63)	2,940	72.9%
親会社の所有者に帰属 する四半期利益	1,598	8.9%	1,512	7.9%	△5.4% (△86)	2,090	72.4%

四半期連結業績推移

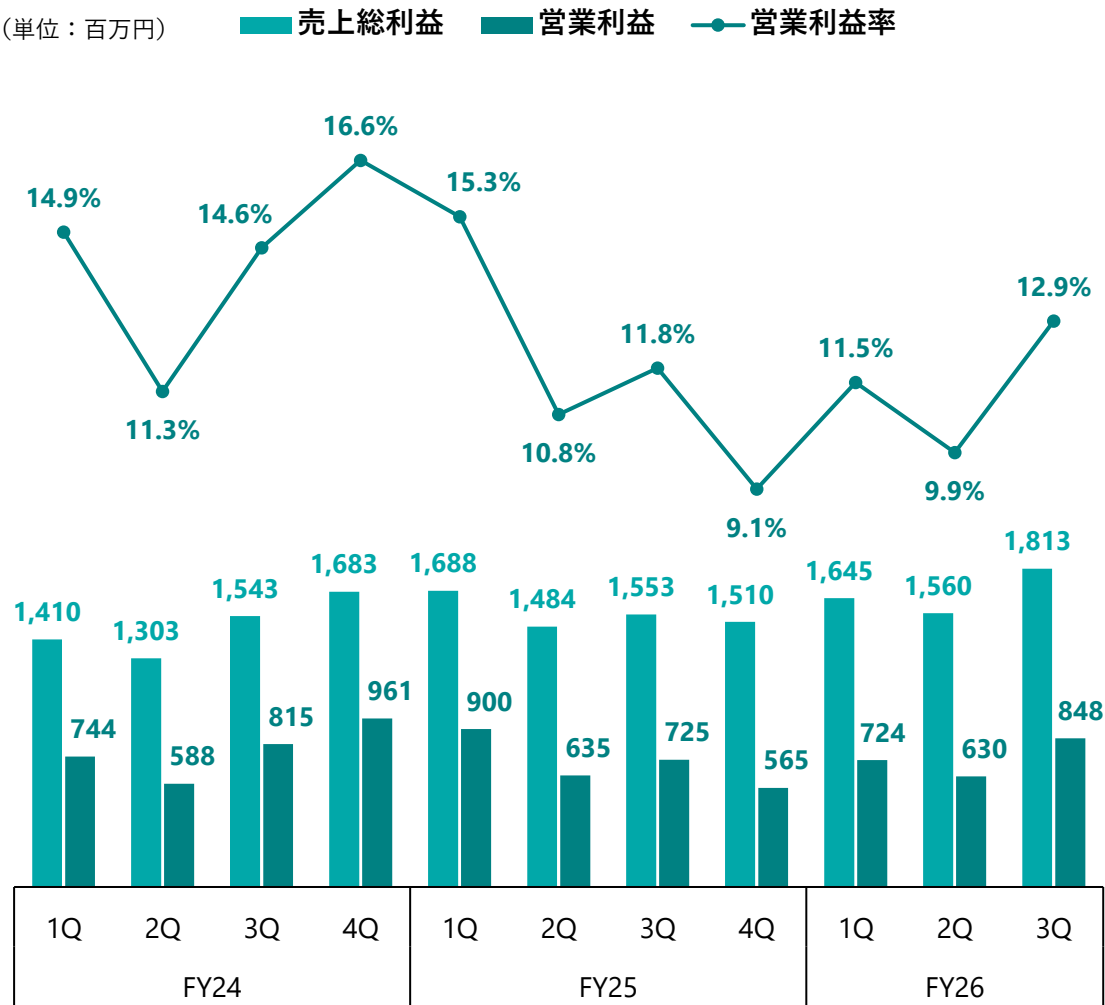
売上高

(単位：百万円)



売上総利益・営業利益・営業利益率

(単位：百万円)



セグメント別業績推移（3Q累計）

建設ソリューション事業

中計戦略 稼働率の最適化とDX付加価値による単価向上

売上収益	セグメント利益	セグメント利益率	在籍人数 ※
17,350百万円 前年同期比 8.1%	1,737百万円 前年同期比 △4.4%	10.0% 前年同期比 △1.3pt	3,719名 前年同期比 +120名

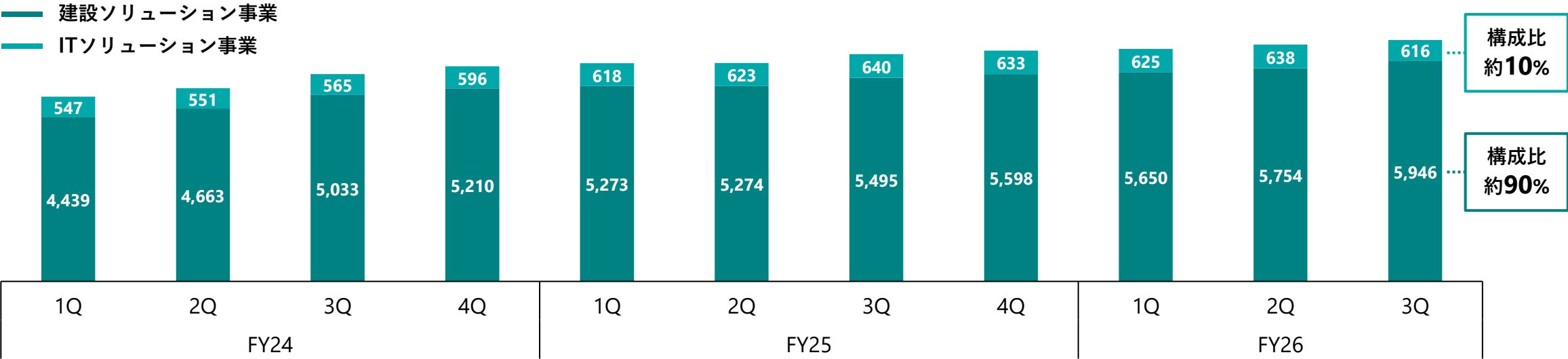
※ ワールドコーポレーションのみ

ITソリューション事業

中計戦略 グループシナジー創出と高収益化

売上収益	セグメント利益	セグメント利益率	在籍人数
1,879百万円 前年同期比 △0.2%	153百万円 前年同期比 37.0%	8.2% 前年同期比 2.2pt	389名 前年同期比 △38名

セグメント別業績推移（四半期）



営業利益増減分析（前年同期比）

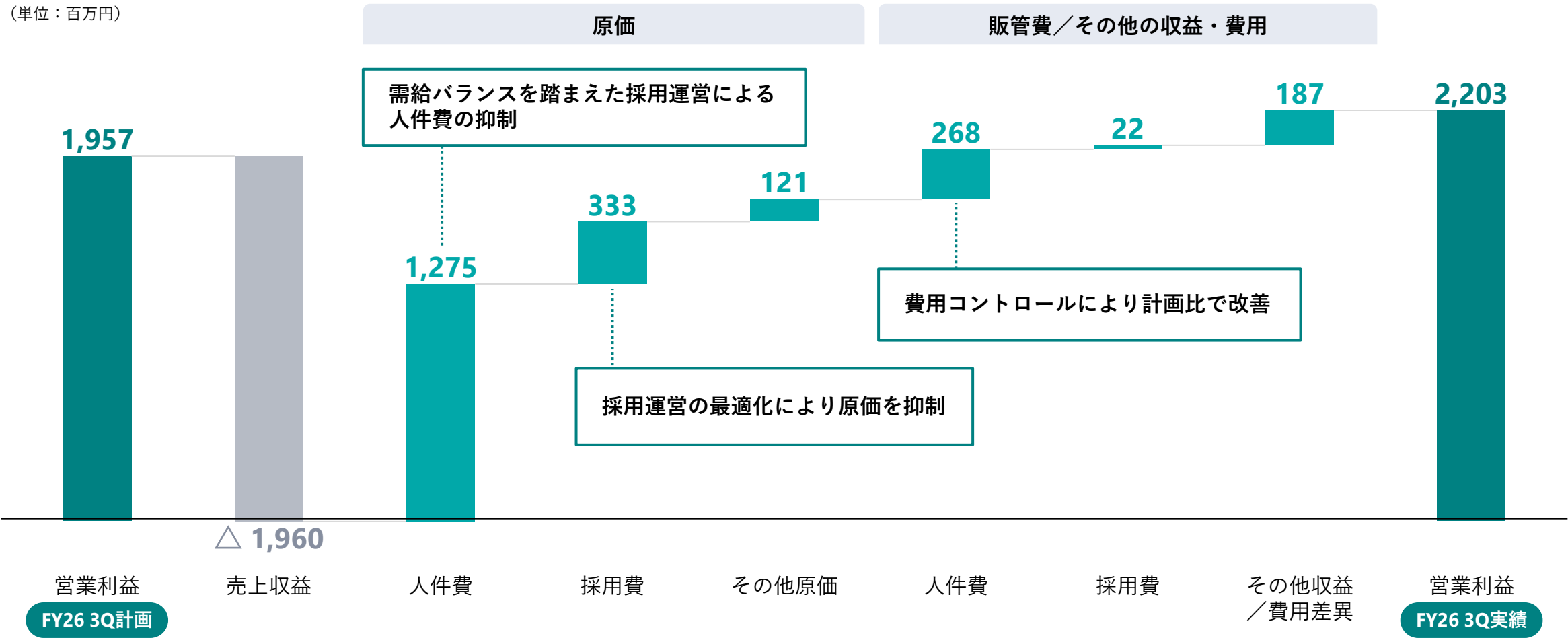
- 営業体制強化に伴う人件費増加
- 中期経営計画に基づく成長投資を継続。コア事業の収益基盤改善と成長領域の事業基盤構築を推進
- 建設DX・職人紹介等の成長領域への投資を継続



営業利益増減分析（対当期3Q計画比）

■ 売上は計画を下回ったものの、需給バランスを踏まえた機動的な採用運営や費用コントロールにより、営業利益は計画を上回って着地

（単位：百万円）

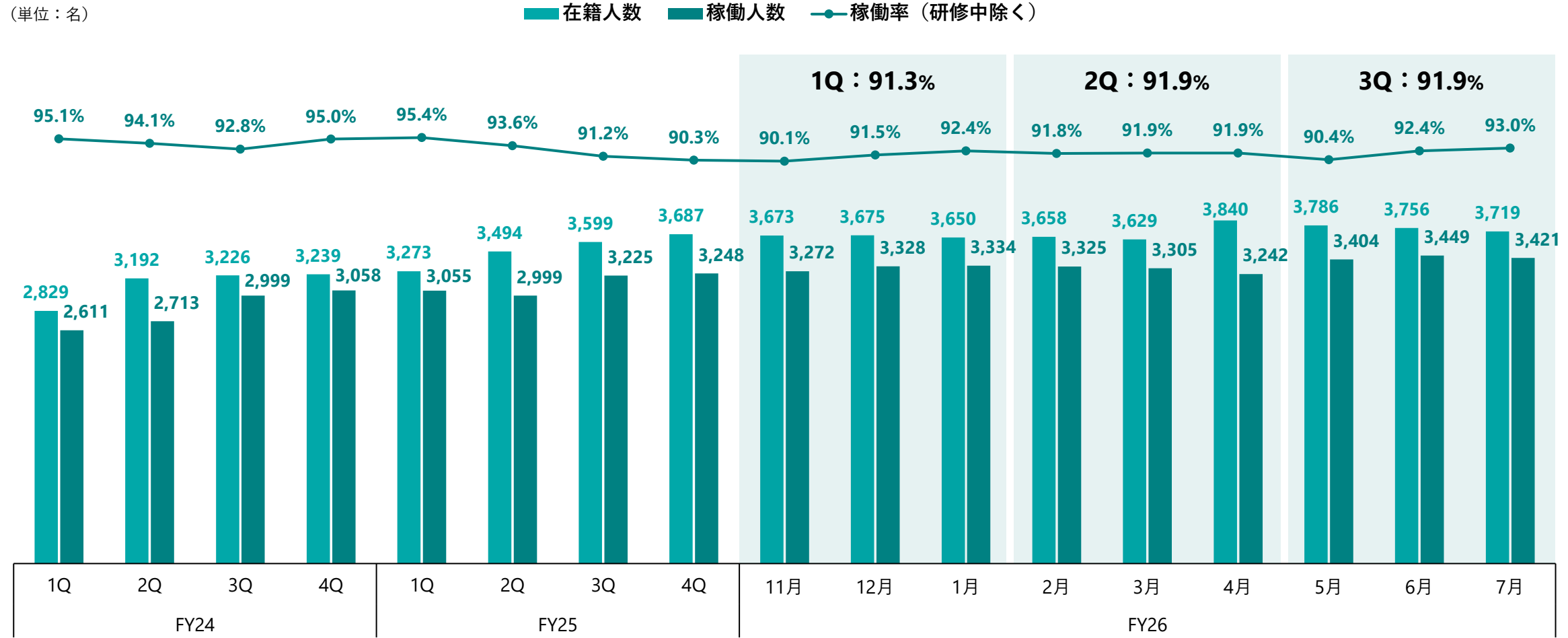


Chapter 02

主要KPI

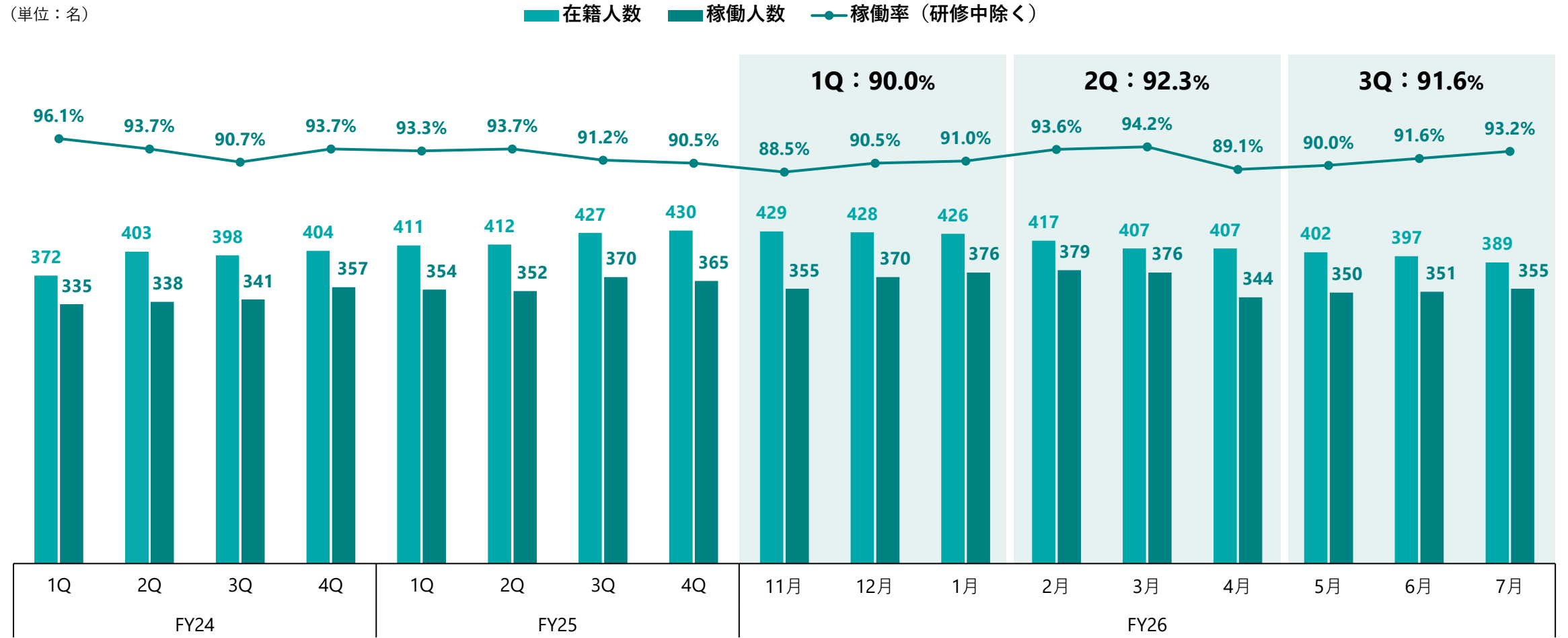
主要KPI：在籍人数・稼働人数・稼働率 – 建設ソリューション（ワールドコーポレーション）

■ 3Q平均では前四半期比横ばいとなったものの、営業体制強化や配置最適化、需給バランスを踏まえた採用運営等により、月次稼働率は6月以降改善し、7月には93.0%まで回復



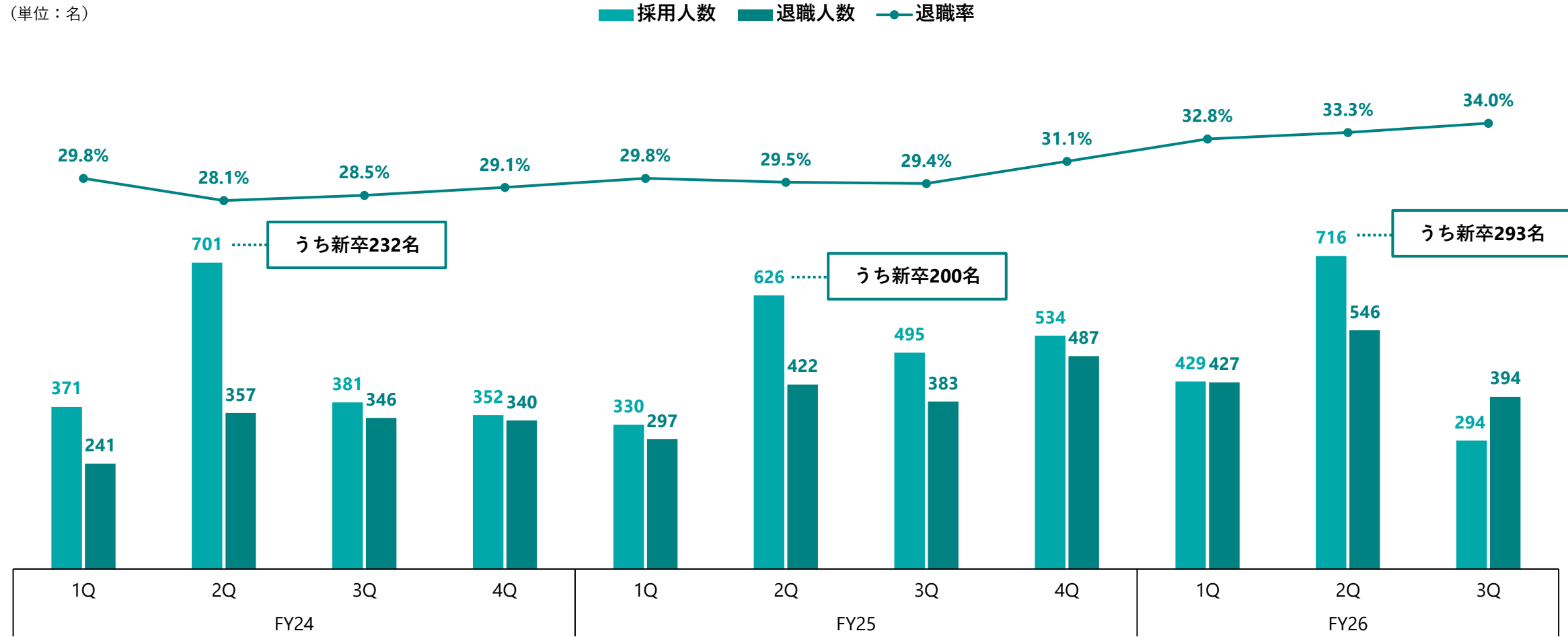
主要KPI：在籍人数・稼働人数・稼働率 –ITソリューション (ATJC)

■ 稼働率は想定を下回ったものの、上流工程案件の獲得等により契約単価は上昇。研修修了者の現場配属も進み、足元では稼働率が改善



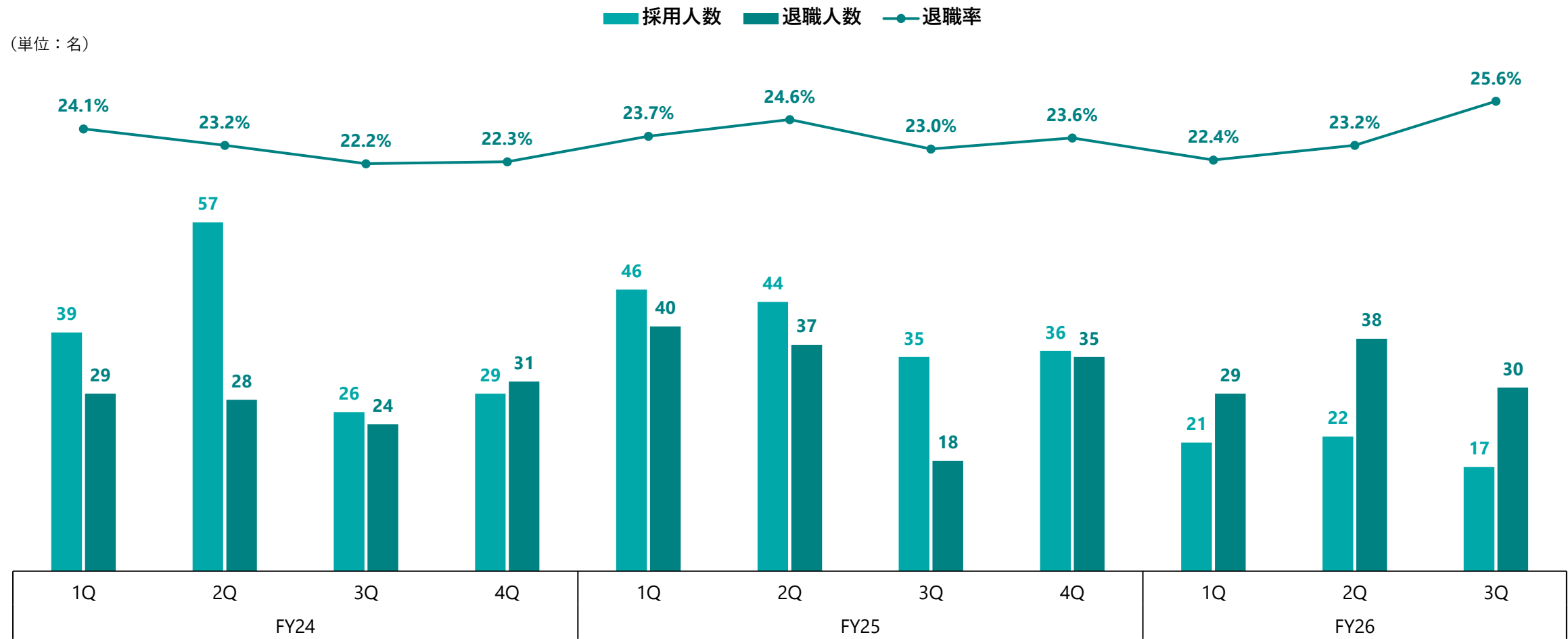
主要KPI：採用人数・退職人数・退職率 – 建設ソリューション（ワールドコーポレーション）

■ 需給バランスを踏まえた機動的な採用運営を進める一方、人材定着を引き続き重要課題と位置づけ、資格取得支援やエンゲージメント向上施策等を推進



主要KPI：採用人数・退職人数・退職率 –ITソリューション (ATJC)

■ IT業務支援領域への拡張に向けた体制整備を推進。採用は一時的に弱含んだものの、人材定着に向けた各種施策を継続



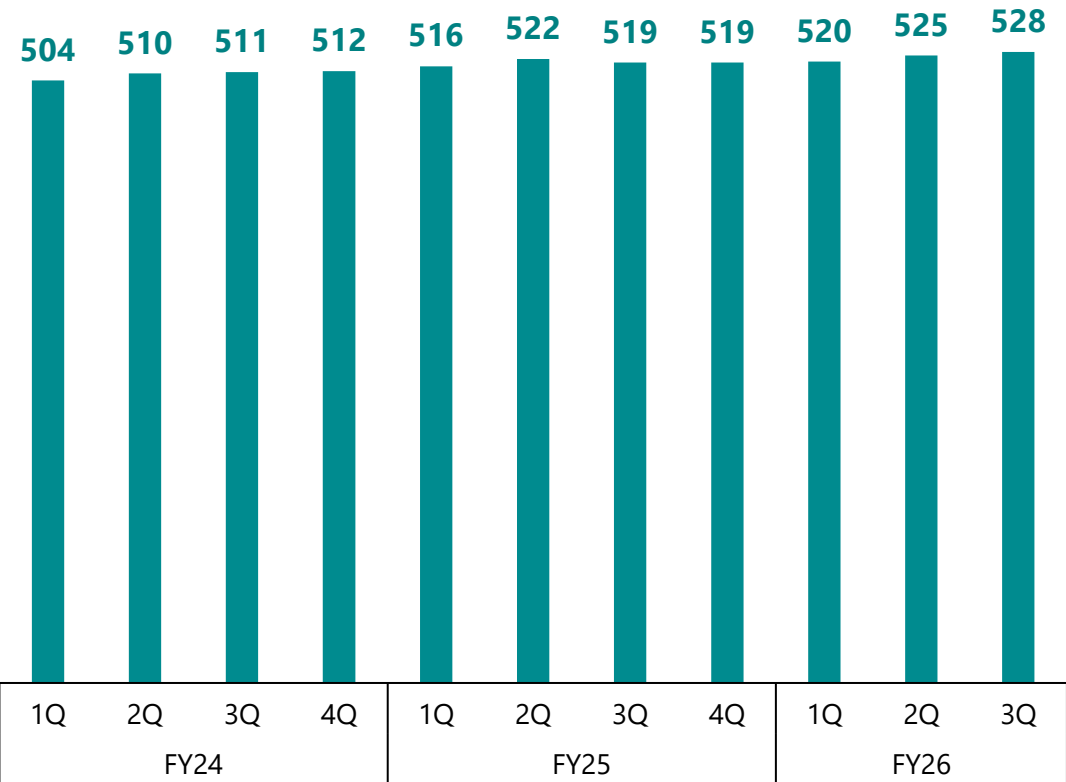
主要KPI：契約単価

■ 技術者のスキル向上や顧客ニーズに応じた人材提案を通じて、両事業ともに契約単価は上昇基調で推移

■ 建設ソリューション（ワールドコーポレーション）

（単位：千円）

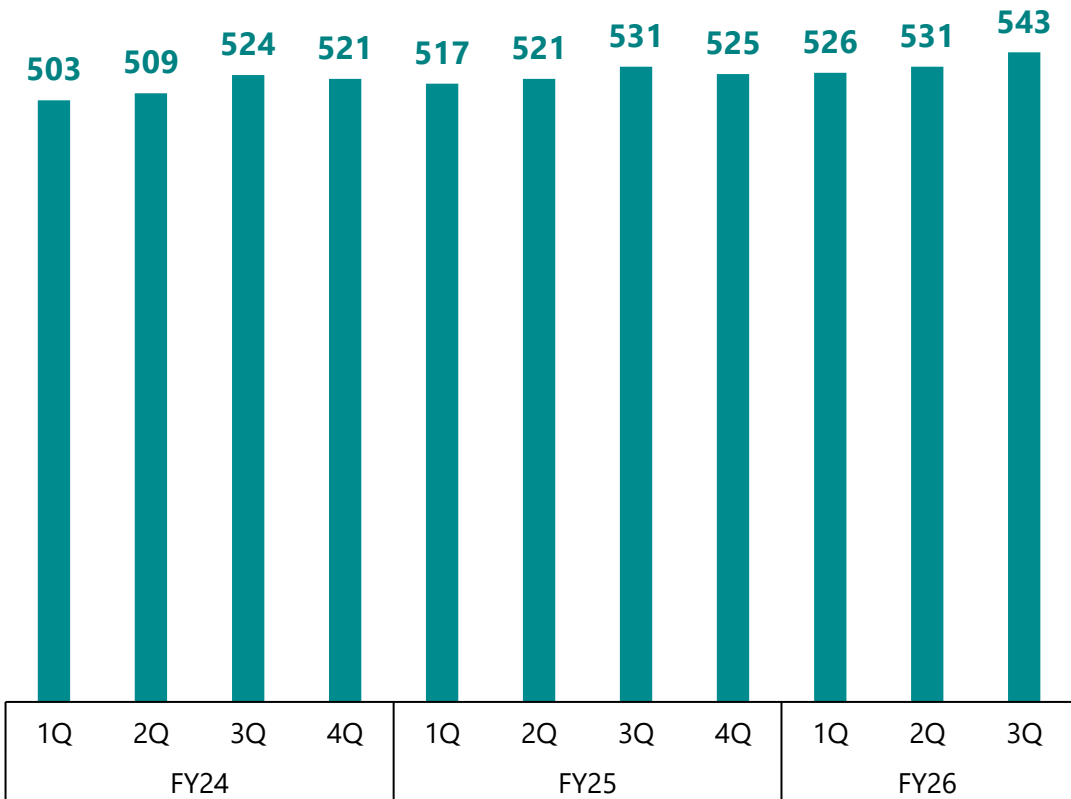
■ 契約単価



■ ITソリューション（ATJC）

（単位：千円）

■ 契約単価



Chapter 03

中期経営計画の進捗

中期経営計画に基づく重点テーマ

最優先 コア事業の競争力向上

稼働率・定着率改善

期待効果 コア事業の利益強化

成長 建設DX事業の収益化

実装型建設DXモデルの推進

期待効果 単価上昇・高付加価値化

拡大 職人紹介事業の拡大

職人紹介モデルの拡大

期待効果 新たな収益源の確立

基盤 生産性の向上

BPR・システム刷新

期待効果 生産性向上・コスト最適化

コア事業の収益基盤改善 －稼働率×契約単価

- 営業体制の強化・配置最適化等の取り組みが進展し、稼働率は足元で改善。技術者のスキル向上や高付加価値領域への展開等を背景に契約単価も上昇し、コア事業の収益基盤改善に向けた進展が見られる

稼働率（研修中除く）

月次推移

5月 **90.4%** ➡ 6月 **92.4%** ➡ 7月 **93.0%**

四半期推移

1Q **91.3%** ➡ 2Q **91.9%** ➡ 3Q **91.9%**

月次では6月以降に明確な改善
四半期平均は横ばいだが、期末に向けた水準は切り上がり

契約単価（単位：千円）

（参考）FY25の四半期推移

FY25 1Q **516** ➡ FY25 2Q **522** ➡ FY25 3Q **519**

四半期推移

1Q **520** ➡ 2Q **525** ➡ 3Q **528**

スキル向上と高付加価値領域への展開により、
四半期ベースで一貫して上昇

定着率については引き続き重要課題と認識

資格取得支援・エンゲージメント向上・フォロー体制の強化等の施策を継続

稼働率向上への取り組み *

- 営業体制強化や配置最適化に加え、現場定着施策の強化を進めた結果、稼働率は改善方向で推移。期末に向けてさらなる改善を目指す

稼働率

2025年10月期 実績

92.6%

(参考：4Q 90.3%)

1Q

91.3%

2Q

91.9%

3Q

91.9%

2026年10月期 計画

93.8%

エリア集中営業・成約率向上の強化

■ エリア集中営業

現状の待機技術者と今後の技術者の採用見込みを踏まえて、案件数が不足しているエリアを特定。タスクフォースを組成し、集中営業を実施することで待機を解消。

■ 成約率向上の強化

営業に対する顧客商談時の提案力強化研修を集中実施するとともに、商談時の上長同行を強化することで成約率向上を図る。

現場理解、マインドセットの強化による現場定着推進

■ 面接官トレーニング強化

面接官トレーニングにより、現場業務理解を深化させ、面接時の説明と配属時の業務ギャップを最小化し、現場定着を推進。

■ マインド研修の導入

新人研修にマインド研修を導入し、仕事のやりがいや、仕事への前向きな取り組み姿勢をマインドセットすることで、現場定着を推進。

定着率向上への取り組み *

- 人材定着は引き続き重要課題と認識しており、資格取得支援やメンター制度の拡充など各種施策を継続的に推進
- 足元では施策の浸透を進める段階にあり、今後の定着率向上に向けた取り組みを一層強化

退職率

2025年10月期 実績

31.1%

1Q

32.8%

2Q

33.3%

3Q

34.0%

2026年10月期 計画

27.9%

資格取得の推進

■ 資格取得支援策の拡大

- 独自の対策講座×業界最高水準（※当社調べ）の資格手当で、未経験からの人材育成を加速
- 試験対策講座の範囲を建築領域に加えて電気・土木・管工事などへ拡大するとともに、全国の技術者が参加可能に
- 資格取得者を拡大することで、当社への定着を推進

令和7年度後期施工管理技術検定において、**157名**が合格
 総資格保有者数は **573名**に（2026年8月時点）

技術者向け人事制度の改定

■ 中長期的なキャリア形成を促す人事制度

- 2026年9月より、当社で安心して中長期的なキャリアを形成できるよう、等級区分を見直すとともに、客観的な基準に基づく評価制度に改定
- 同時に、競合水準を参考に昇給額も見直すことで、中長期的な定着を図る

建設DX

－ 提携から事業化フェーズへ

■ SkymatiX社とは、業務提携・現場実装を経て提携関係を強化。「くみき」の利用機会拡大とDX人材の育成・現場配属の連動を通じて、付加価値領域の収益化を進める



出資の目的

「くみき」の利用機会拡大

当社の顧客基盤・現場接点を通じて、空間データ統合プラットフォームの導入機会を拡大

DX人材育成と現場配属の連動強化

「くみきトレ」等を活用した育成と、DX人材の現場配属をひとつの循環として設計

建設DX推進体制の強化

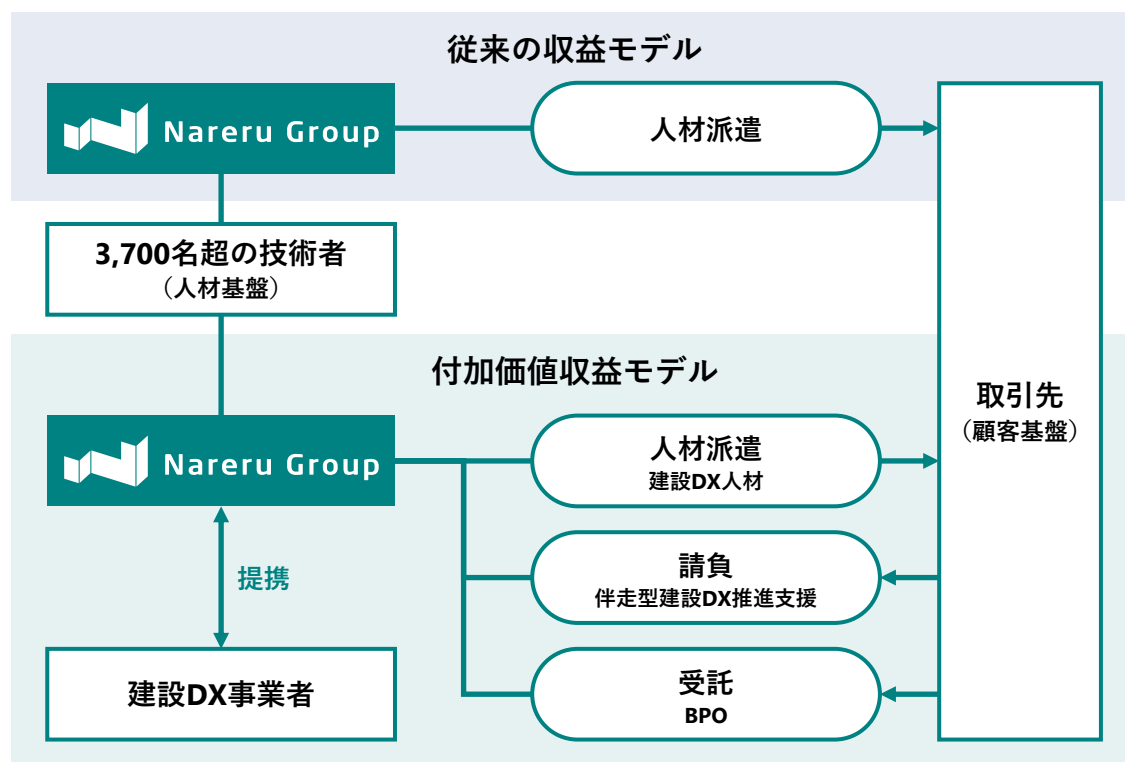
実装・定着支援の体制を強化し、DX人材派遣・請負・BPOへ収益領域を拡張

「人材 × テクノロジー」の連携を深化させ、付加価値領域を収益モデルとして確立する

付加価値収益モデルの拡張

- 人材基盤を起点に、建設DX事業者との戦略的提携を通じたDX支援およびBPOへと収益領域を順調に拡張。付加価値の積み上げにより、収益構造の質的向上と中長期的な企業価値向上を目指す
- 付加価値領域（建設DX人材派遣、請負、BPO）の売上高は、前年同期比273.9%、前四半期比115.6%と順調に拡大

今後の収益モデル



付加価値領域の売上成長

建設DX人材派遣／請負／受託BPO等の合算

前年同期比

FY2025 3Q → FY2026 3Q

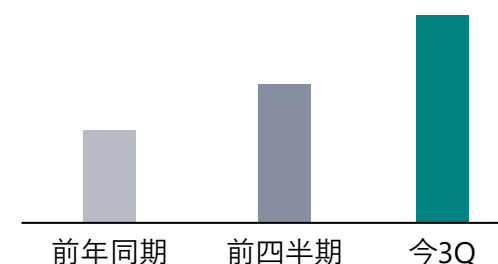
273.9%

前四半期比

FY2026 2Q → FY2026 3Q

115.6%

拡大トレンド



実装型建設DXモデル

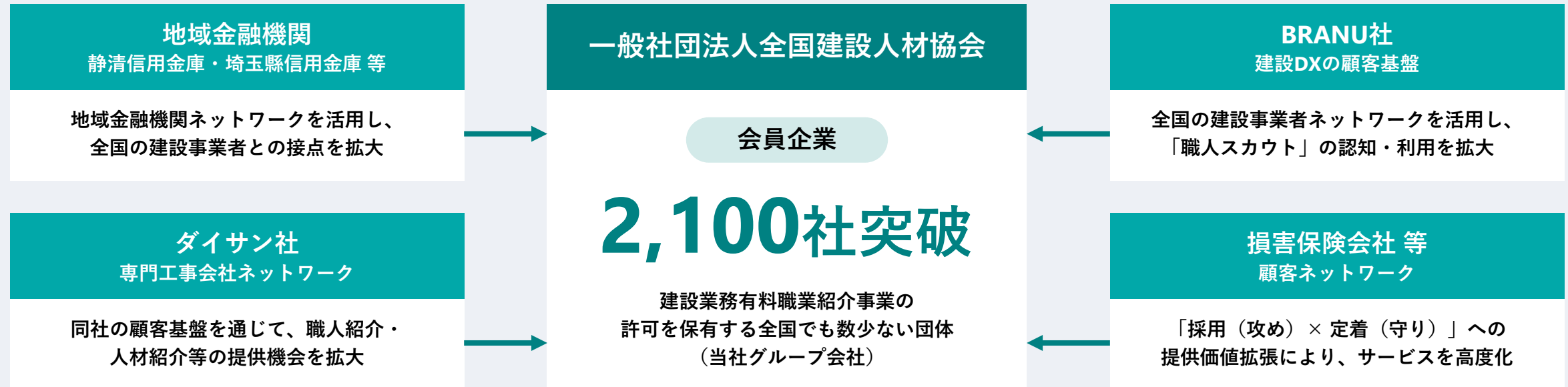
×

BPO・請負へ拡張

付加価値の積み上げにより
収益構造の質的向上を強化

職人紹介事業：外部パートナーによる顧客接点の面的拡大

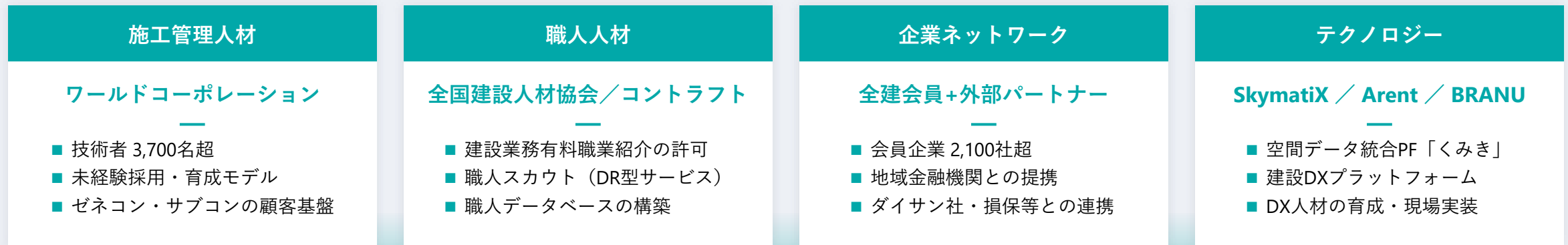
- 全国建設人材協会を中心に、地域金融機関等のネットワークを活用し、専門工事会社をはじめとする建設事業者との接点を拡大。職人紹介サービスの利用拡大を通じ、事業成長を加速



外部パートナーのネットワークを活用し、建設事業者との顧客接点を拡大
→ 職人紹介事業の成長へ

建設人材プラットフォーム構想の進展

- 個別の施策が増えているのではなく、そのすべてが「建設人材プラットフォーム」に収斂。人材・ネットワーク・テクノロジーの各要素が揃いつつある



建設人材プラットフォーム

建設人材を「集める・育てる・つなぐ・現場で活かす」までを一貫して担う基盤

生産性向上への取り組み

- 事業成長に伴う業務量増加に対し、人的運用前提から「標準化・自動化・デジタル活用」を前提とした再現性ある業務基盤への転換を推進。売上成長と販管費の非連動化を目指す。4Qより、営業組織・業務プロセスの再設計を通じた営業生産性向上プロジェクトに着手

STEP 1

2025年11月～2026年4月

AI Boostプロジェクト

現場発の業務効率化とAI人材育成

POINT

- 全社横断で実施した半年間のブートキャンプ
- 参加者全員が自部署課題を解決するAIツールを構築

プロジェクト概要

- ノーコードAIを武器に、現場で課題解決・ツール開発ができる"AIブースター"を全社で育成
- 自部署課題の特定→AI顧問・コーチング1on1での伴走支援→成果物の実装・運用
- 経理・採用・営業オペレーション等の幅広い業務領域で成果物を実装し、間接業務の高度化と付加価値業務へのリソースシフトを推進

STEP 2

2026年6月1日付

コーポレートDX推進部 新設

BPRを起点とした全社横断の業務基盤転換

主な役割

- 業務プロセス改革（BPR）の企画・推進
- 業務標準化およびSaaS等活用推進
- システム連携および業務自動化推進
- AI活用による業務高度化

組織体制／設立背景

- 配下に「BPR・AX推進課」「情報システム課」を設置
- AI Boostで主体的に取り組んだメンバーを中核に推進体制を整備
- 個別業務改善→業務プロセスの見直し・標準化・自動化へ進化

STEP 3

2026年7月稼働開始

基幹システム リプレイス

コア事業の基盤刷新による事業競争力の強化

POINT

- これまで準備を進めてきた基幹システムを2026年7月にリプレイスを実施

期待される効果

- コア事業のマッチング機能の進化（人材×案件の最適化精度向上）
- 各種システム・アプリとの連携を含む拡張性を担保し、生産性向上施策の展開を加速
- AI活用・自動化・データ活用を前提とした、将来の事業成長を支える基盤へ

中計初年度の進捗と4Q以降の重点テーマ

- 中計初年度は、コア事業の収益基盤改善と成長領域の事業基盤構築が進展
- 4Q以降は各施策の実装・拡大をさらに進め、建設DX・職人紹介を中心とする成長領域の事業基盤を強化

重点テーマ	初年度に積み上がった経営資産	4Q以降の重点
コア事業 KPI改善	足元の稼働率改善と契約単価上昇による収益基盤	稼働率の水準定着と定着率の改善
建設DX 収益モデル形成	業務提携から資本提携へ／付加価値領域の拡大	付加価値領域の売上拡大と収益モデルの確立
職人紹介 顧客基盤形成	会員企業2,100社超と外部パートナー網	マッチング件数の拡大と収益貢献の立ち上げ
生産性向上 経営基盤形成	BPR推進体制と基幹システム刷新	売上成長と販管費増加の非連動化

FY2026「基盤構築・実装」→ FY2027「実装拡大・事業基盤強化」
中計後半の成長に向けた基盤を着実に構築

Chapter 04

Appendix

会社概要

商号	株式会社ナレルグループ
本社所在地	東京都千代田区二番町3番地5 麹町三葉ビル3階
代表者	柴田 直樹
従業員数	(連結) 4,283名 (2025年10月末時点)
沿革	2008年11月 株式会社ワールドコーポレーション設立 (建設業向けの技術者派遣事業を目的として設立) 2019年 5月 株式会社AP64 (現株式会社ナレルグループ) 設立 (純投資を目的として設立) 2019年11月 株式会社ワールドコーポレーションを子会社化 2020年12月 株式会社ATJCを子会社化 (IT業界への人材派遣進出を目的として買収) 2021年 4月 職人職業紹介関連事業を譲受 (一般社団法人全国建設請負業協会を子会社化) 2021年 5月 株式会社AP64が株式会社ナレルグループに商号変更 2021年10月 株式会社コントラフト設立 (建設業界向け人材プラットフォームの運営を目的に設立) 2023年 7月 東京証券取引所グロース市場に株式を上場 2024年 9月 一般社団法人全国建設人材協会に名称変更 2024年11月 株式会社ワールドコーポレーションのキャリア開発オフィスを移転・拡張

*1 建設現場の工程管理、安全管理、品質管理、原価管理を行う
*2 CAD (Computer Aided Design) を用いて設計士や作図者の指示に従い図面の作成・修正・調整業務を行う
*3 システムエンジニアリングサービスの略。ソフトウェア・システムの開発・保守・運用に関する委託契約の一形態

Nareru Group

2019年5月設立

・持株会社

World Corporation

2008年11月設立
技術者数：3,687名
(2025年10月末時点)

・施工管理技術者派遣*1
・CADオペレーター技術者派遣*2
・施工図作成

ATJC

2007年12月設立
技術者数：430名
(2025年10月末時点)

・IT技術者派遣
・SES*3サービスの提供

CONTRACT

2021年10月設立

・建設業界向けの人材
プラットフォーム運営

一般社団法人

全国建設人材協会

2013年7月設立

・職人（求職者）の職業紹介

売上高

(単位：百万円)

年度	21/10	22/10	23/10	24/10	25/10
売上高	12,125	14,540	17,994	21,608	24,158

FY21-25平均成長率

18.8%

営業利益

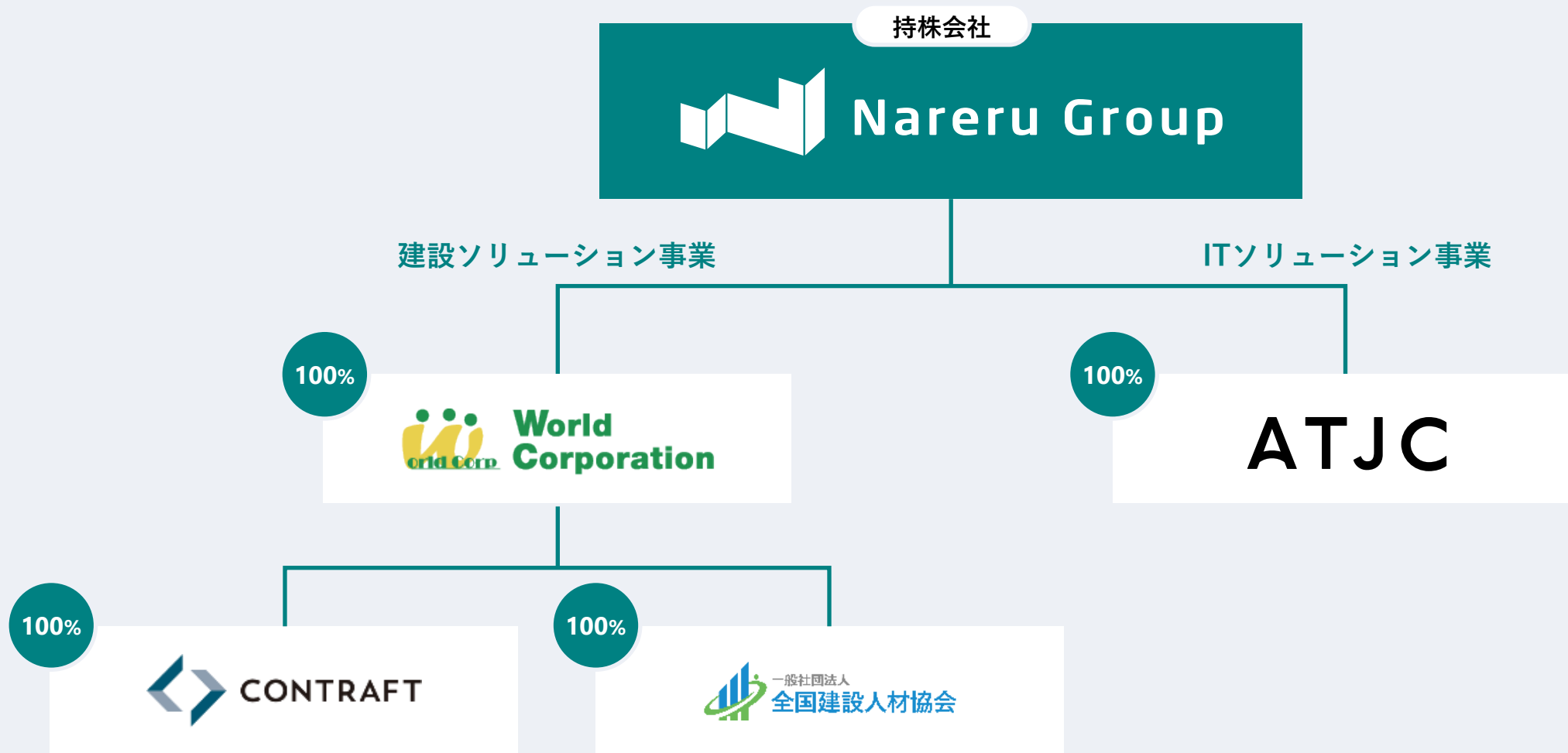
(単位：百万円)

年度	21/10	22/10	23/10	24/10	25/10
営業利益	1,758	2,039	2,469	3,110	2,827

FY21-25平均成長率

12.6%

組織体制・グループ構成



グループ事業全体像



市場環境と成長機会

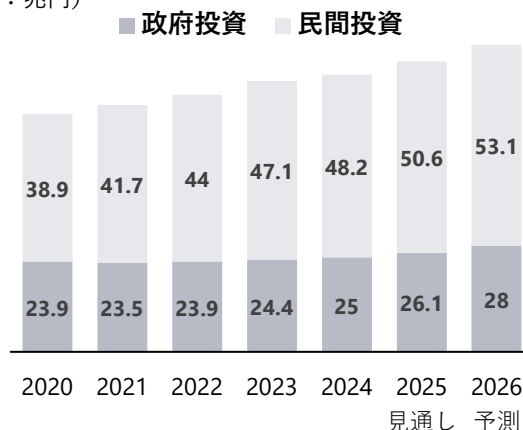
■ 建設投資の拡大と深刻な人手不足がもたらす事業機会

市場環境

■ 建設投資額の推移と予測

1996年度以来、30年ぶりに80兆円台へ回復基調

(単位：兆円)



出所: 国土交通省、建設経済研究所データ等を基に作成

2026年度
予測

- 80兆円超
- 民間投資の回復と公共投資の堅調な推移により、前年比5%超の成長が見込まれる。

■ 深刻化する人手不足

2025年 人手不足倒産

うち建設業

427件 ← 113件
過去最多を更新 初の100件突破

2040年の
需給ギャップ予測

- 建設技能工（大工・鉄筋工など）
最大87.4万人不足
- 建設技術者（設計・施工管理など）
最大4.7万人不足

■ 建設DXの遅れ



DX全社推進企業はわずか1割

約72%の企業がIT人材不足を実感しており、外部リソースへの依存度が高い。

IT・DX人材不足

ICT・デジタルスキル不足

出所: 帝国データバンク、各社調査レポートより

ナレルグループの成長機会

市場課題を解決する 独自のポジション

■ 80兆円市場の需要獲得

建設投資額の回復・拡大に伴う旺盛な施工管理ニーズに対し、圧倒的な採用力で応える。

■ 若手技術者の供給シェア拡大

競合他社が苦戦する「若手・未経験」領域での育成モデルにより、業界全体の人手不足解消に貢献。

■ DXソリューション需要の取込

DX未着手の9割の企業に対し、BIM/CIMやIoTなどの付加価値サービスを提供し単価向上へ。

■ 派遣市場の高成長性

年率約7%で成長する建設人材サービス市場において、業界平均を上回る成長を目指す。

ナレルグループの優位性

■ 建設業界の全レイヤーをカバーするワンストップ・プラットフォーム

プロ人材の育成と安定供給

■ 人材ソリューション（人材派遣／施工管理）

スーパーゼネコンから中堅ゼネコン向けに、即戦力となる施工管理技術者を派遣し現場管理を支援。



■ 人材ソリューション（職人紹介）

サブコン・専門工事会社向けに、熟練した職人の採用を支援。慢性的な職人不足を直接的に解消。

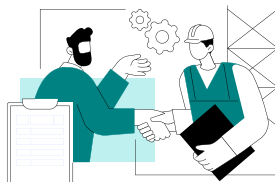


■ DX・ITソリューション

建設DXツールの導入支援とシステム開発により、業界全体の生産性を底上げ。



価値創造に向けた統合型アプローチ



人材供給力

- ・未経験者採用・育成ノウハウの展開
- ・上流の施工管理から現場の職人まで、必要な人材を必要な場所にタイムリーに提供



現場実装力

- ・建設DXのラストワンマイル支援

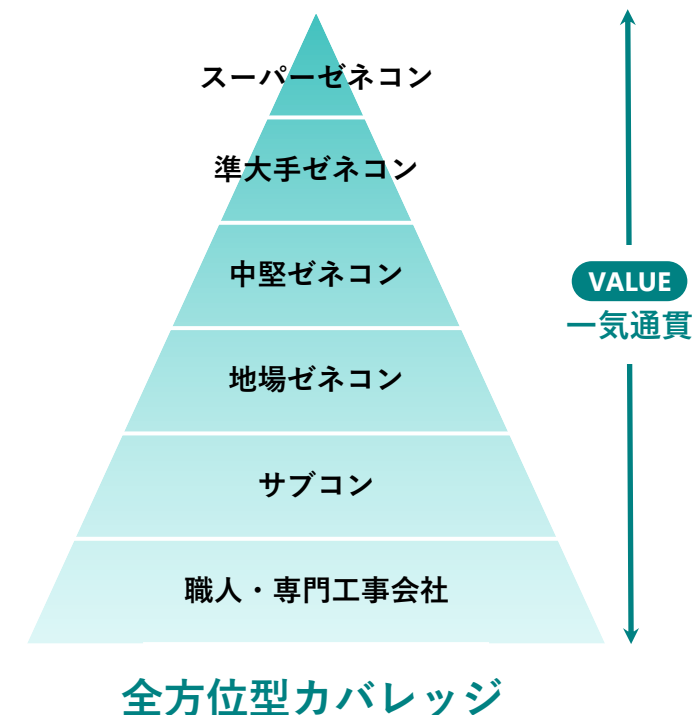


生産性向上

- ・DXツール導入やシステム開発により、建設現場の業務効率化を強力に推進

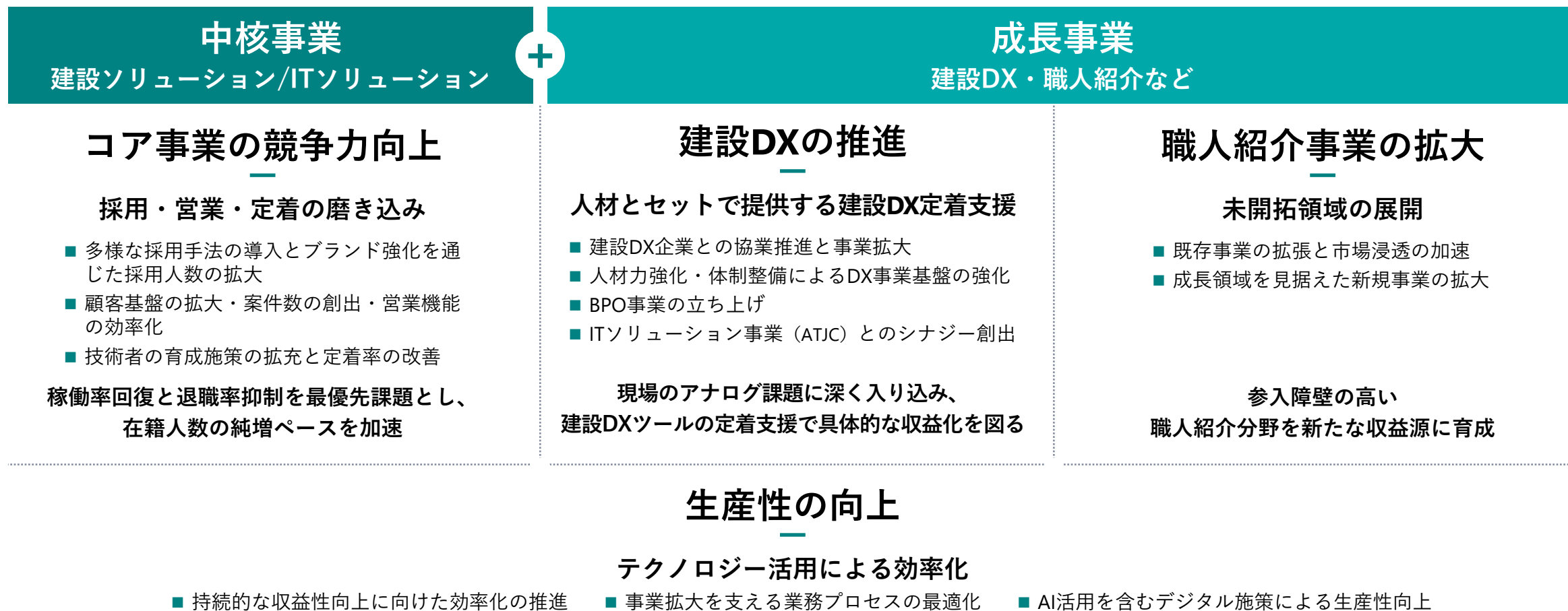
建設業界の顧客基盤

スーパーゼネコンから職人まで全階層を網羅



成長戦略を構成する4つの重点領域 *

- 中核事業の収益力強化と並行し、第一歩として「人材×DX」による建設DX領域への取り組みを推進。将来的には派遣・紹介事業とも連携し、建設人材を軸としたソリューション領域へ拡張
- 規模追求型ではなく、単価・付加価値積上型モデルへ転換



定着施策（エンゲージメント強化）

- 技術者の帰属意識・組織への接続を強化する複数施策を本格展開。社員主体の活動と経営からの情報発信の両輪で、現場定着を支える組織基盤を構築

テーマ別交流会



■ 目的・課題解決

技術部社員同士および会社との接点を創出。帰属意識を高め、孤立を防ぐ

■ 施策進捗

- 2026年1月より毎月継続開催
- 回を重ねるごとに参加者が増加。現在は外部会場を借りて開催

社内サークルの設立



■ 目的・課題解決

組織や職種の壁を越えたコミュニティ形成。社員主体の活動によるエンゲージメント向上

■ 施策進捗

- 社内公認の**11サークル**が発足済
- **550名超**の技術部社員が参加

ワールド通信（社内動画配信）



■ 目的・課題解決

経営と現場の情報ギャップの解消によるエンゲージメント向上

■ 施策進捗

- 2026年2月に第一弾を配信。代表取締役 柴田をはじめ経営陣が出演し、経営情報を直接共有
- 中期経営計画・PR・定着施策・営業統括本部などをテーマに継続配信

建設DX収益化ロードマップ

- 現在：初期導入フェーズ
- FY30において、DX・BPO関連売上は、連結売上目標500億円のうち20%以上を占める事業規模への拡大を目指す

PHASE 1 FY26 – FY27

実装人材育成・単価向上

- DX人材単価増
- 提携モデル確立
- BPO試行展開

PHASE 2 FY28 – FY29

受託拡大フェーズ

- BPO売上比率上昇
- DX請負モデル拡大
- DX関連売上拡大
- 営業利益率改善

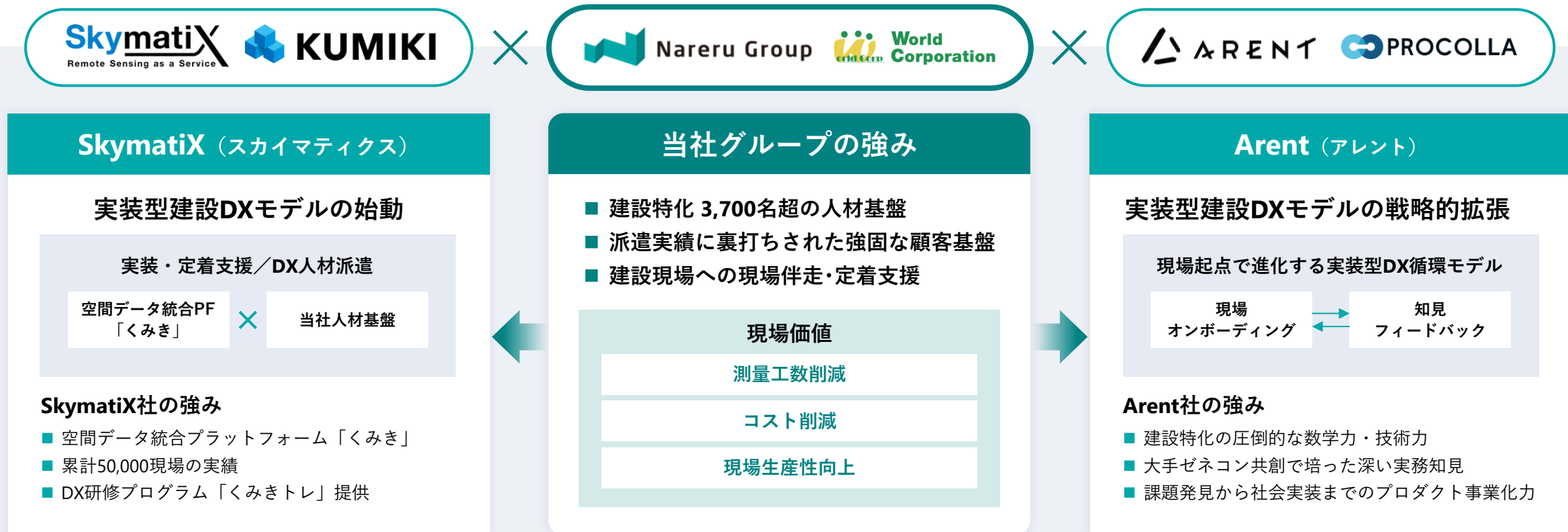
PHASE 3 FY30以降

高収益モデルの確立

- 派遣依存度低減
- 付加価値比率上昇
- ROE20%以上安定達成

実装型建設DXモデルの推進

- 人材基盤を起点に、SkymatiX社・Arent社との戦略的業務提携を通じ、派遣モデルを超える"実装型建設DXモデル"を構築。現場浸透と知見循環により、プロダクト改善と現場価値の創出を両立
- 建設DX領域は"プロダクト単独"から"人材×プロダクト×実装"の時代へ。当社グループは人材基盤を起点に、複数社との連携でこの領域のハブを目指す



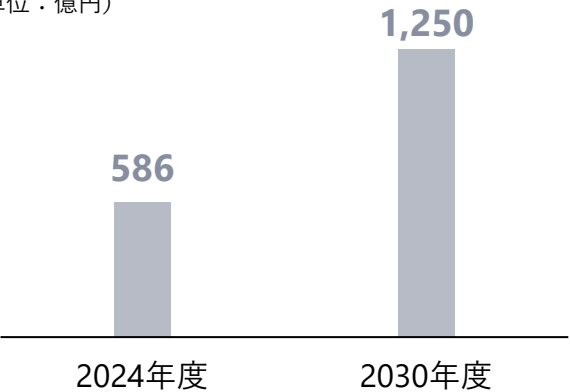
建設DX領域における戦略提携の推進と収益力の強化

- 当社の強みである人材および顧客基盤を活かして、建設業界の構造的課題を解決するため、建設DX領域での戦略提携を通じてDX単価向上による収益力を強化

市場環境・課題

建設現場DX市場規模

(単位：億円)



出所：矢野経済研究所(2024)

建設業界の構造的課題

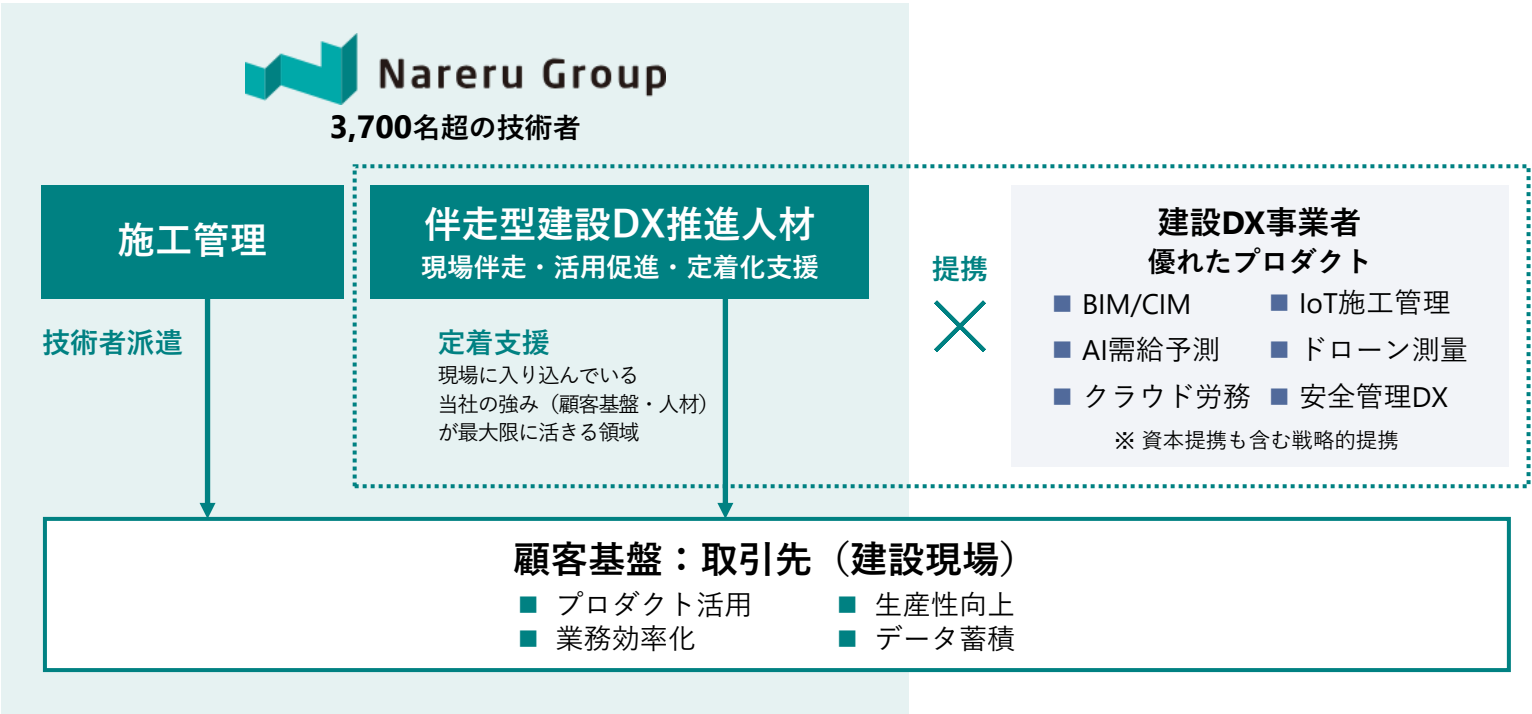
- 深刻な人手不足と高齢化。
- 「2024年問題」による生産性向上が急務。

建設DXツールの導入障壁

- 優れたDXツールは存在するが、「使いこなせる人材」が現場に不在で浸透しない。

人材基盤を核とした建設DX実装プラットフォームへ進化

- 当社は建設DXツールを開発する企業ではなく、“DXを現場で実装できる人材会社”を目指す
- 顧客基盤・人材基盤を活かしたニッチトップ戦略



職人紹介事業の市場性と参入障壁

- 当社グループの顧客基盤・人材基盤を活用し、職人含む建設人材のデータベースおよびマッチングプラットフォームの構築を推進
- 外部パートナーとの連携を通じて販路拡大とサービス高度化を進め、建設業界における人材プラットフォームの具体化を推進

参入障壁

全国でわずか4団体のみに許された職人紹介が可能となる「建設業務有料職業紹介事業」の許可を保有

※当社グループ会社の全国建設人材協会（全建）が保有



競争優位性
(Moat)

全国建設人材協会を通じた独占的な紹介

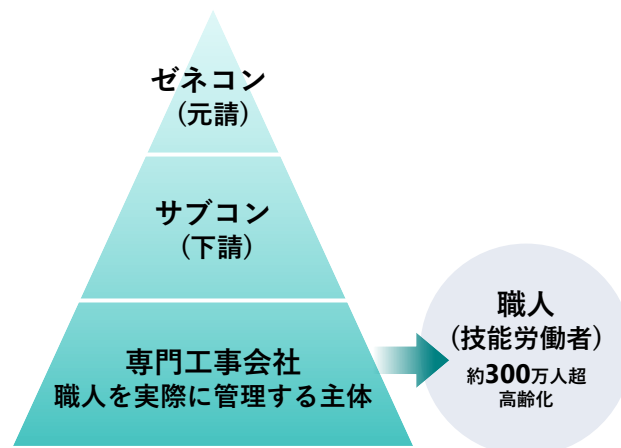
全建の会員企業数

2,100社超

※ 今後の伸びしろは大きい

巨大な未開拓市場

業界ピラミッドにおける最大のボリュームゾーンである専門工事会社がターゲット



構造的な課題

最も人手不足が深刻かつ、紹介サービスが未普及

追い風
(規制緩和)

2024年問題・政府方針による人材流動化の機運

3Qの進捗

外部パートナーとの連携により、販路・認知が面的に拡大。提供価値も「採用×定着」へ拡張

- 会員企業 2,100社突破
全国建設人材協会の顧客基盤
- 地域金融機関との提携拡大
静岡信用金庫・埼玉縣信用金庫等
- BRANU社・ダイサン社との連携
建設DX顧客基盤／専門工事会社網
- 大手損保との連携
「採用×定着」への提供価値拡張

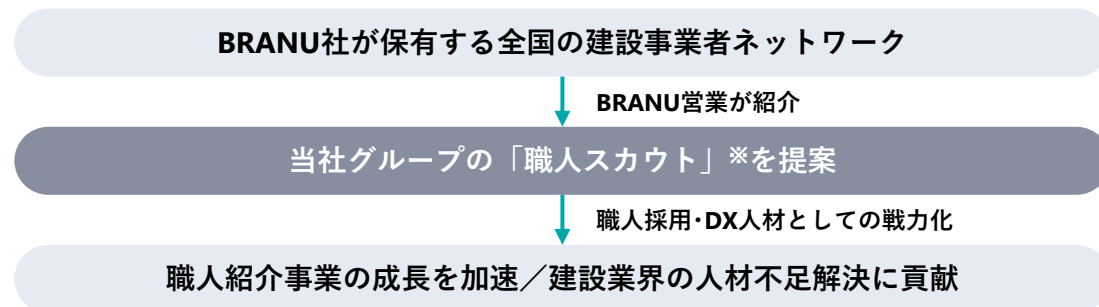
詳細は次頁

「外部パートナーによる
顧客接点の面的拡大」

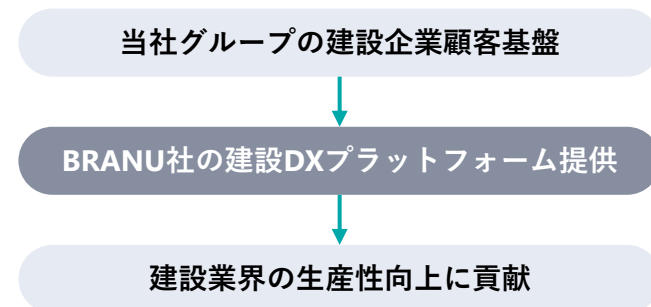
職人紹介事業の拡大 – BRANU社との業務提携（2026年7月1日サービス開始）

- BRANU社の建設事業者ネットワークを活用した『職人スカウト』の拡販を軸に、職人紹介事業の成長を加速
- 人材確保とDXをワンストップで支援する体制を構築し、建設人材プラットフォーム構想の具体化を推進

メイン 「職人スカウト」の拡販を通じた職人紹介事業の成長加速



サブ 建設DX領域での連携



※ コントラフトと全国建設人材協会が運営する建設業向けダイレクトリクルーティングサービス

本提携の戦略的意義

メイン

①職人紹介事業の拡大

BRANU社の全国の建設事業者ネットワークを活用し、「職人スカウト」の認知拡大・利用促進を図り、事業成長を加速

②建設DX領域における取り組み強化

建設企業へのDXソリューション提供機会を拡大し、建設現場における生産性向上・業務効率化を推進

③建設人材プラットフォーム構想の推進

「人材」と「テクノロジー」を組み合わせ、建設人材プラットフォームの実現に向けた取り組みの一環

* 「職人スカウト」は当社グループ子会社(株)コントラフト および 一般社団法人全国建設人材協会が運営する職人紹介サービス * 本提携の2026年10月期連結業績への影響は軽微であるものの、中長期的には事業拡大および企業価値向上に資すると認識

グループシナジー

■ グループの顧客基盤と育成力を活かした、建設業界向けIT業務支援領域への拡張

GROUP SYNERGY STRATEGY

建設ソリューション

- 圧倒的な顧客基盤
大手・準大手ゼネコンとの強固な信頼関係
- 未経験者採用力
豊富な採用実績と育成ノウハウ
- 現場接点
稼働中の技術者を通じた現場課題の把握

建設領域特化型IT部隊の新設

グループ内シナジーを最大化するため、建設業界のDXニーズに特化した専門部署を組成。建設知見とIT技術を融合した高付加価値サービスを提供。

未経験採用ノウハウのIT展開

建設事業で培った「未経験者をプロに育てる」仕組みをIT領域へ横展開。エンジニア不足の市場課題に対し、育成型派遣モデルで供給力を強化。

クロスセルによる案件獲得

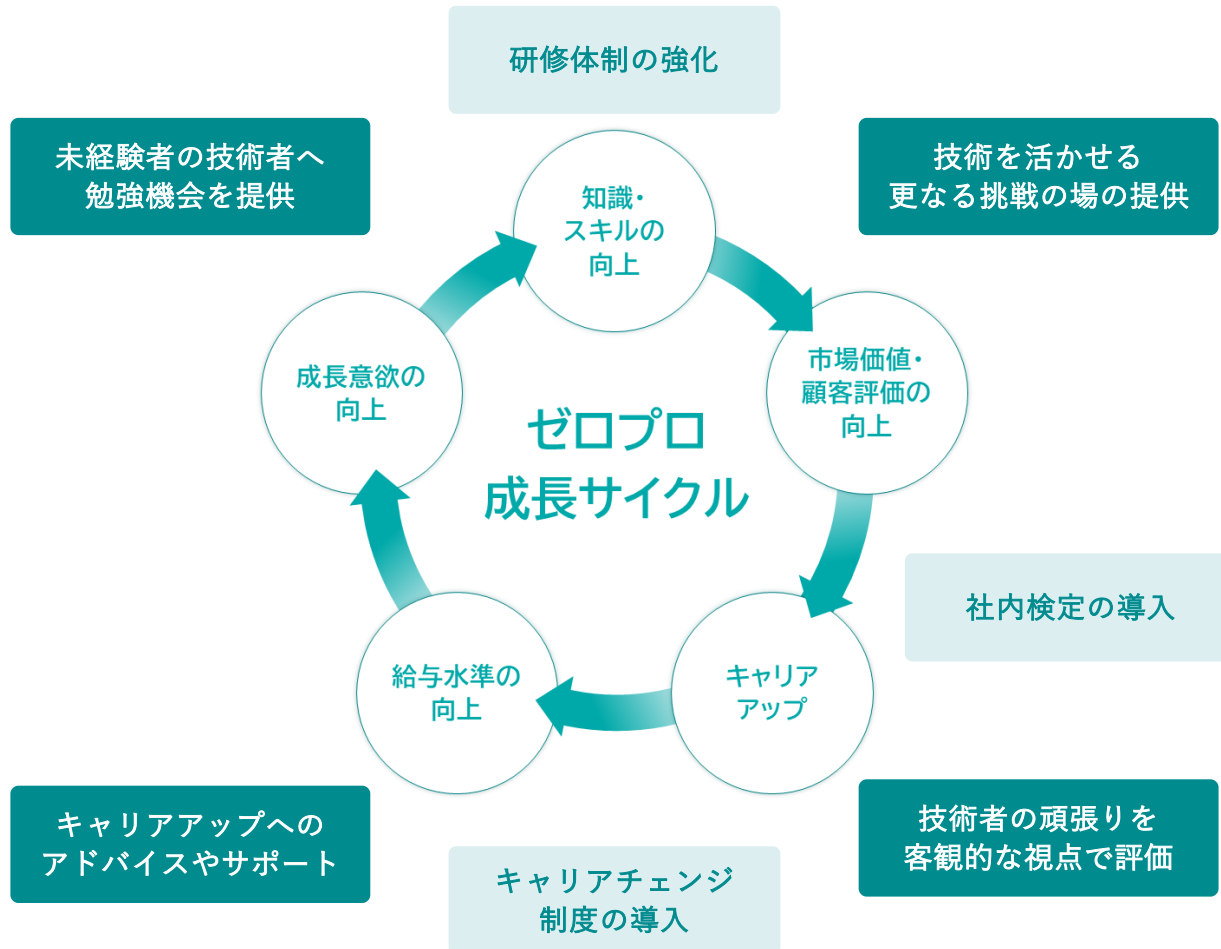
既存の建設顧客（ゼネコン等）に対し、建設技術者派遣とセットで社内SEやDX推進担当などのIT人材を提案。営業コストを抑えつつ案件を獲得。

ITソリューション

- 技術力・開発力
システム開発からインフラ構築までの知見
- エンジニア人材
多様なスキルセットを持つIT技術者
- DX実装能力
ツール導入支援やカスタマイズ対応力

成長支援策：ゼロプロ成長サイクル

- 2024年に掲げた、技術者一人ひとりのスキルアップやキャリアアップを支援する「ゼロプロ成長サイクル」を拡充
- 研修体制の強化、キャリアチェンジ制度・社内検定の導入などを通じて技術者の成長を支援



試験対策講座の進捗

- ・ 独自の対策講座×業界最高水準（※当社調べ）の資格手当で、未経験からの人材育成を加速
- ・ 試験対策講座の範囲を建築領域に加えて電気・土木・管工事などへ拡大するとともに、全国の技術者が参加可能に



令和7年度後期施工管理技術検定において、
157名が合格
 総資格保有者数は約**573名**に

(*1) 各種数字は2026年8月末時点

株主還元方針

- 株主還元を重要な経営課題と位置づけ、収益力の強化を通じた継続的かつ安定的な配当を基本方針とする
- 高水準の配当性向を維持し、安定的な株主還元を実施
- 中期経営計画期間中は減配を行わない方針とし、業績動向を踏まえた株主還元の充実に検討

2026年10月期 年間配当予想

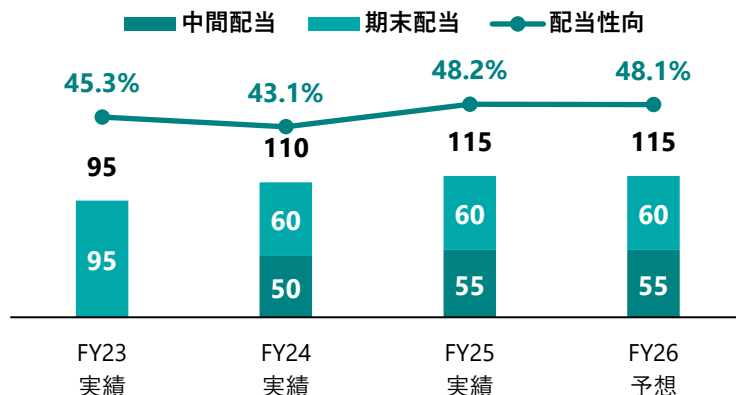
115円
安定配当を継続

中間 55円

期末 60円

1株あたり配当金の推移

(単位：円)



基本方針

継続的かつ安定的な配当

中期経営計画期間中（FY26-FY30）は減配を行わず、安定的な配当を継続。FY26は、前期と同水準の115円を継続する方針

中計目標

資本効率の向上（ROE目標）

中期経営計画の最終年度（FY30）において、ROE 20%以上を目指す。利益成長に加え、適切な資本政策により高い資本効率を維持する方針

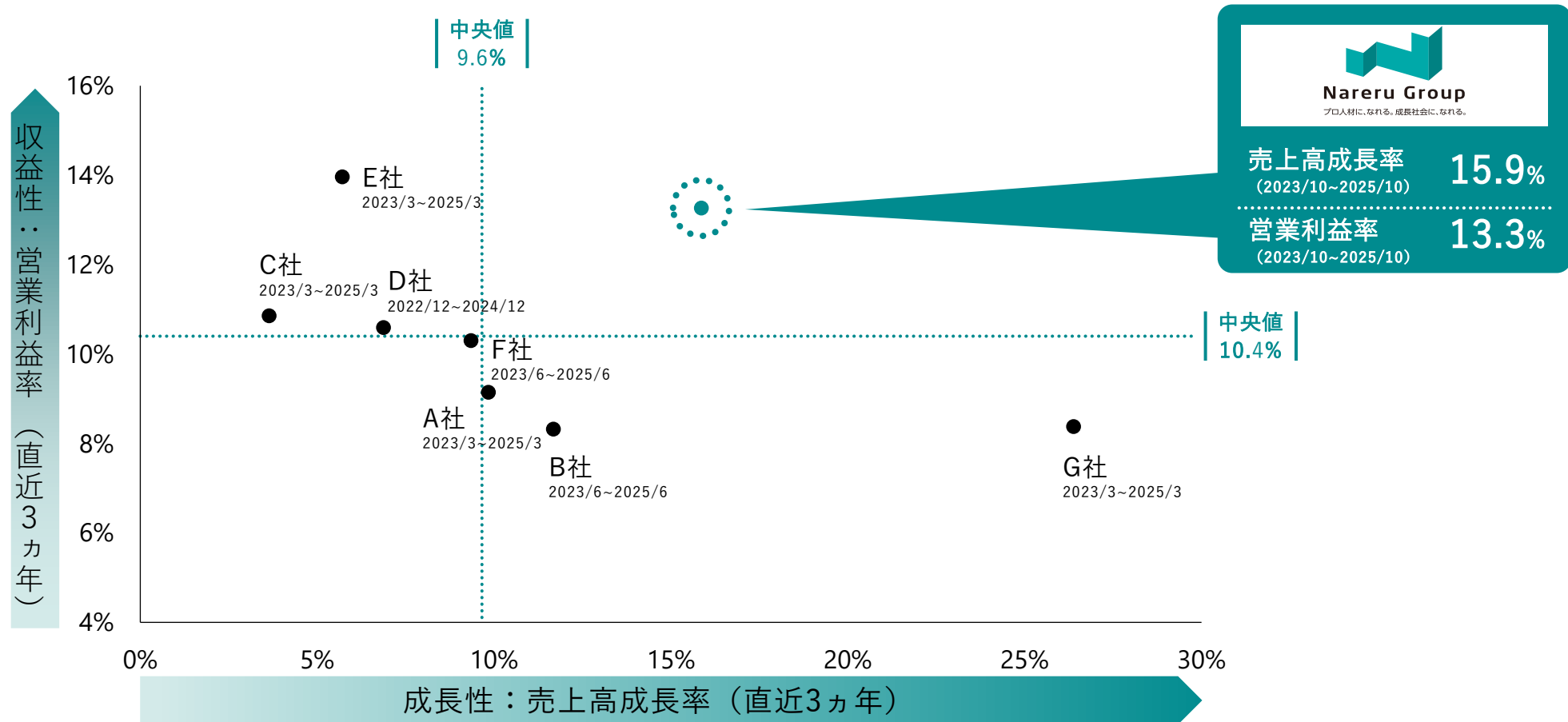
柔軟対応

財務規律を前提とした機動的資本政策

株価水準や財務状況、M&Aの資金需要等を総合的に勘案し、機動的な自己株式取得や消却を検討

業界トップクラスの成長性・収益性

技術者派遣企業の売上高成長率と営業利益率



（出所） 各社有価証券報告書などより当社作成

（*1） 技術者派遣企業群（「業界動向サーチ：技術者派遣業界 売上高ランキング」に記載されている技術者派遣企業群17社の内、一定の条件（①上場企業②売上高100億円以上③技術者派遣事業が売上高の過半を占める）を満たす企業の売上高成長率・営業利益率と比較

中期経営計画の成長イメージ

- 基盤構築フェーズを経て収益拡大フェーズへ移行し、付加価値の積み上げにより、売上・営業利益の持続的な成長を目指す
- FY2026-FY2027は、先行投資期にあたり一時的に営業利益率は低下

売上収益
営業利益

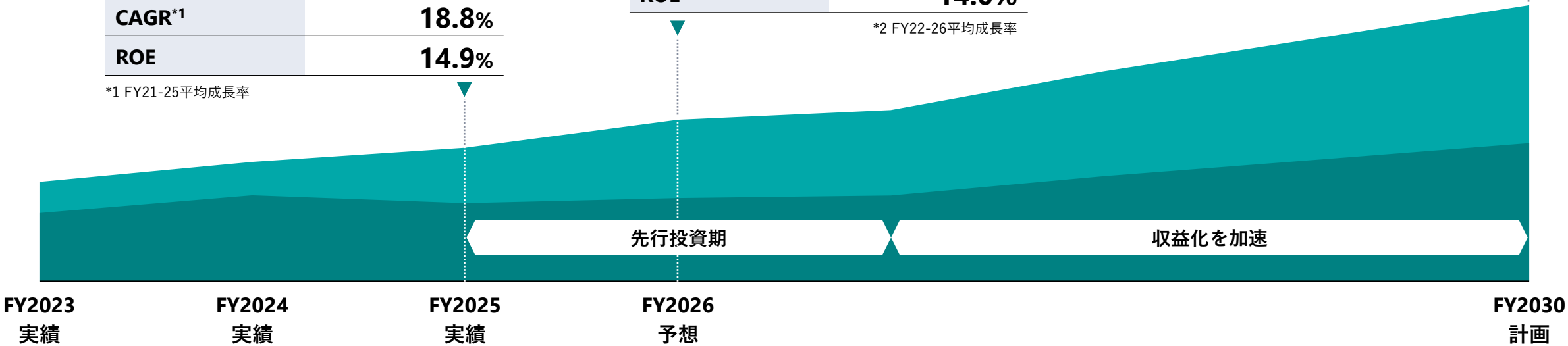
ACTUAL FY2025実績	
売上収益	241億円
営業利益	28億円
営業利益率	11.7%
CAGR*1	18.8%
ROE	14.9%

*1 FY21-25平均成長率

FORECAST FY2026予想	
売上収益	292億円
営業利益	30億円
営業利益率	10.3%
CAGR*2	19.1%
ROE	14.0%

*2 FY22-26平均成長率

TARGET 中計達成目標	
売上収益	500億円
営業利益	50億円
営業利益率	10%
CAGR	15.0%
ROE	20%



* 中期経営計画「Change and Growth 2030」（2025年12月公表）

FY2026-FY2027：先行投資フェーズ

- FY2026-FY2027は、成長投資を優先する基盤構築期間：稼働率回復・DX事業の収益化に向けた体制整備を進める
- FY2028以降は、単価向上と収益性改善により利益成長フェーズへ移行を目指す

PHASE 1 FY26 – FY27

Investment & Build

投資・成長基盤構築フェーズ

- 中核事業の営業体制の抜本的強化
- 稼働率・定着率の最適化に向けた投資
- 建設DX・職人紹介事業等の成長基盤構築
- 成長領域への事業ポートフォリオ拡張

費用先行

PHASE 2 FY28 – FY30

Harvest & Profit Growth

成果回収・収益性強化フェーズ

- FY2028以降は利益成長フェーズに移行
- 建設DXシナジーによる単価向上・利益率改善
- ROE 20% 超の安定達成を目指す

収益回収

ROE向上

中長期の企業価値向上を重視

IR情報/問い合わせ先

ナレルグループ IR情報

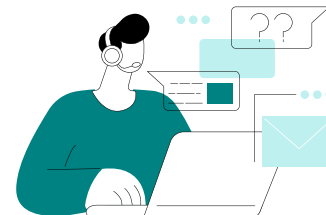


最新のIR情報をご覧ください。

IR情報はこちら

CLICK

IR問い合わせ先



問い合わせフォームより受け付けております。

問い合わせフォームはこちら

CLICK

IRメール配信登録



IR情報をメールでお届けいたします。

IRメールの配信登録はこちら

CLICK

※ IRメール配信サービスの登録受付ページ（外部サイト）へ移動します。
※ IRメールは、株式会社フィナンテックが運営する「IR STREET」提供のメール配信サービスを通じて配信いたします。

スポンサードリサーチレポート



フィスコによる最新レポートをご覧ください。

スポンサードリサーチレポートはこちら

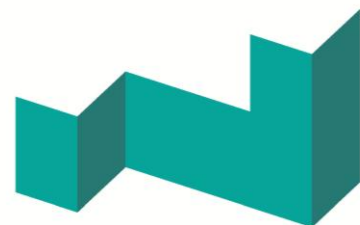
CLICK



ナレルグループ 公式 Xアカウント

X @narerugroup

株式会社ナレルグループ広報・IR公式アカウントです。最新ニュースやIR関連情報を中心に企業情報をお届けします



Nareru Group

プロ人材に、なれる。成長社会に、なれる。

MISSION

深刻化するプロ人材の枯渇を解決し、日本を課題解決先進国にする。



ATJC

- 本資料は、関連情報の開示のみを目的として株式会社ナレルグループ（以下「当社」といいます。）が作成したものであり、米国、日本国又はそれ以外の一切の法域における有価証券の買付け又は売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。
- 本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報及び第三者の作成に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ・指標等の正確性・適切性等について、当社は独自の検証は行っており、何ら保証するものではありません。
- 将来の業績に関して本資料に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、これに限りませんが「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」又は「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。